



# ARGENT & PLACEMENTS

## INVESTISSEMENT

# Maîtriser les risques du crowdfunding immobilier

### En plein boom, le cofinancement d'un projet de construction procure un rendement moyen de 10 %

**D**ans le monde du financement participatif, le crowdfunding immobilier a une part privilégiée. Depuis ses débuts en 2011, cette activité de cofinancement, aux côtés d'un promoteur, d'un programme neuf de logements, de bureaux ou même de commerces n'a cessé de croître. Au premier semestre 2016, la collecte a atteint 36,9 millions d'euros selon les données compilées par Wiseed, un des pionniers du secteur. « Il y a eu un doublement en termes de collecte et de projets financés en l'espace d'un an », constate Souleymane Galadima, directeur général de Wiseed Immobilier. Ce succès s'explique par une conjonction de facteurs : la baisse des rendements incite les particuliers à trouver des placements alternatifs plus rémunérateurs ; la reprise du secteur immobilier donne des ailes aux promoteurs, petits ou gros ; et, surtout, les premières retombées de cette activité sont rassurantes car aucun financement arrivé à terme n'a fait défaut. Tout juste constate-t-on des décalages de quelques mois pour certains d'entre eux.

En moyenne, les prêts sont remboursés en dix-sept mois et servent un rendement annualisé brut de 9,9 %. Une performance à relativiser, car le poids des taxes est lourd. Les

gains sont assujettis à l'impôt sur le revenu et, bien sûr, à la CSG-CRDS. Pour un contribuable imposé dans la tranche à 30 %, la rentabilité nette d'un tel placement est en fait proche de 5,4 %. Un niveau encore attirant, mais « la rentabilité qui est offerte aux investisseurs particuliers ne doit sous aucun prétexte leur faire perdre leur diligence par rapport aux risques associés », avertit Souleymane Galadima.

#### Diversifier ses placements

En effet, l'investissement n'est pas sans risques. Outre celui de la qualité de la plate-forme (seulement une douzaine sont homologuées, sur la vingtaine en activité), il y en a nombre d'autres entre le financement du projet et la livraison des biens. Que ce soit un problème administratif avec des recours possibles, des soucis avec le terrain (problème d'analyse des sols), de construction ou même de commercialisation, l'agenda peut vite dérapier. Pour limiter ces risques, nombreuses sont les plates-formes qui demandent un taux de précommercialisation du bien, voire un permis purgé de tout recours ou encore, mais c'est plus rare, une garantie bancaire.

Finalement, pour limiter les risques sur ce type d'investissement, mieux vaut diversifier ses placements et privilégier plusieurs projets au fil du

temps, plutôt que de se focaliser sur un seul. Une stratégie qui peut avoir un coût, car le ticket d'entrée minimum peut atteindre jusqu'à 2 000 euros. Mais la tendance est plutôt à la démocratisation. A l'image de Wiseed, qui propose désormais d'investir avec un minimum de 100 euros.

Mais, dans l'ensemble, plates-formes et promoteurs ont intérêt à tenir leurs promesses car l'évolution à venir des contraintes prudentielles – qui obligent notamment les banques à détenir un minimum de fonds propres – pourraient soutenir ce vecteur de l'économie immobilière. En effet, selon les normes prévues par les accords de réglementation bancaire Bâle 4 qui devraient entrer en vigueur en 2019, « les banquiers vont demander plus de fonds propres, jusqu'à 15 % du projet contre 10 % actuellement en moyenne », prévient Vincent Sillègue, cofondateur de la plate-forme Crowdfunding-immo. Les promoteurs devront donc probablement demander plus de fonds auprès des plates-formes de financement participatif pour ne pas bloquer une part trop importante de leur trésorerie, d'autant que la durée de production, entre le début du projet et la livraison, prend désormais près de quatre ans contre trois auparavant. ■

JOHAN DESCHAMPS